

GRAU DE MONOPÓLIO E DISTRIBUIÇÃO DE RENDA: UMA DISCUSSÃO DE KALECKI

*Assuero Ferreira**

1 — Uma visão geral do problema

Uma das características fundamentais do capitalismo moderno é que, em vez de situações monopolistas ou oligopolistas se constituírem em casos particulares ou exceções ao sistema de concorrência perfeita, tal como enunciado pela análise neo-clássica, na realidade aquelas situações constituem a própria regra do padrão de acumulação. Aqui, o que entendemos como oligopólio (ou monopólio) se deriva da capacidade que tem a empresa de administrar preços a partir de uma dada estrutura de custo de produção e também de planejar o remanejamento da utilização da capacidade produtiva frente a modificações da demanda por seus produtos.

Vale ressaltar que, quando se adota o conceito de oligopólio (ou monopólio), como enunciado acima, esse poder de decisão não está somente associado à grande empresa. Uma dada estrutura oligopólica não exclui, necessariamente, a possibilidade de existência de pequenas e médias empresas, muitas das vezes em número relativamente grande e que detêm um certo poder ou grau de monopólio, no sentido descrito (Sraffa, 1952).

Se, por um lado, o desenvolvimento capitalista criou condições para o surgimento de um reduzido número de empresas respondendo por parcelas substanciais da produção, que caracteriza a concentração industrial, não deixa de ser verdade também que esse mesmo processo propiciou a criação de pequenas e médias empresas modernas que capacitam à produção de determinados tipos de bens que competem com os bens das grandes empresas, quando não são unidades complementares graças à intensa divisão social do trabalho (Labini, 1964, p.16-7).

Esse ponto, acreditamos, é de caráter crucial, pois o seu não-entendimento conduz às muito comuns extrapolações de natureza lineares, quando se relaciona processo de concentração industrial e poder de monopólio.¹ O primeiro não neces-

* Professor do Curso de Mestrado em Economia (CAEN) da Universidade Federal do Ceará (UFC).

O autor agradece a Aécio Alves de Oliveira, Agamenon Almeida Hartmut Sangmeister os comentários que o beneficiaram, sobremaneira, na elaboração deste trabalho.

¹ Essa esquematização, parece-nos, decorre da conceituação ortodoxa de competição imperfeita, que, de certo modo, estereotipou o conceito.

sariamente implica o segundo (Labini, 1964, p.20-4). É de se esperar que, dada uma certa estrutura industrial, a maior empresa se capacite a exercer um maior poder de mercado. Contudo, quando se consideram mudanças da estrutura industrial, ou seja, levando-se em conta a dinâmica do sistema, não se pode assegurar que uma elevação da concentração industrial conduza, obrigatoriamente, a um aumento do grau de monopólio da indústria ou de um ramo particular dela.

Como demonstrou Marx, o sistema capitalista de produção é, na sua essência, contraditório, daí a sua natureza instável. As repetições de um dado padrão de acumulação, embora sejam nos seus movimentos fundamentais as mesmas, não acontecem nas suas inter-relações com a mesma intensidade no seu direcionamento vetorial. O que vale dizer: qualquer análise dessa tessitura que se proponha um caráter mais profundo deve levar em consideração, sempre, a realidade histórica em que ela se insere; caso contrário, é provável que corra o risco de se embrenhar num emaranhado de abstrações que, se conseguem explicar partes, não chegam a evidenciar pontos fundamentais do processo.

A relação básica entre concentração industrial e poder de monopólio foi, de certa forma, também evidenciada por Marx, quando argumentava que o processo de concentração, isto é, o crescimento da empresa capitalista, é uma decorrência imediata do processo de acumulação de capital, pois “(. . .) toda acumulação torna-se o meio de nova acumulação” (Marx, 1971, p.726). E mais adiante diz:

“(. . .) a acumulação e a concentração que a acompanha estão dispersas em muitos pontos e, além disso, o aumento dos capitais em funcionamento é estorvado pela formação de novos e pela fragmentação de capitais existentes. Por isso, a acumulação aparece, de um lado, através da concentração crescente dos meios de produção e do comando sobre o trabalho e, do outro, através da repulsão recíproca de muitos capitais individuais” (Marx, 1971, p.727).

Ainda mais, pondera que essa força de dispersão é, em parte, contrabalançada pela força de atração entre eles, que se gera a partir da concorrência, e que subsiste em capitais já cristalizados, promovendo uma absorção de capitais através da expropriação de capitalistas já envolvidos no processo de produção. Esse fenômeno Marx denomina de centralização, que se distingue da acumulação e da conseqüente concentração pelo fato de que pressupõe tão-somente uma redistribuição dos capitais já existentes em funcionamento, em favor das maiores organizações (Marx, 1971, p.727-9).

Na literatura atual, é comum a não-distinção dos dois tipos de fenômenos, e o próprio processo de concentração confunde-se com o de centralização. Parece-nos que essa ambigüidade decorre do fato de que as formulações teóricas geralmente se propõem a explicar economias desenvolvidas, com um grau mais ou menos estável de centralização de capital, as quais evidenciam fortes barreiras à entrada de novos capitais, seja num ramo particular da indústria, seja na indústria como um todo; quando não se referem a condições estáticas em que a maior empresa assegura um maior poder de barganha no mercado de matérias-primas, como também a maiores possibilidades de acesso ao mercado de capitais, tanto regional como internacional.

O que pretendemos deixar claro é que o processo de centralização se realiza, com maior ou menor intensidade, sob determinadas condições históricas. Desse modo, é de se esperar que, em períodos de crise, haja um aumento sensível da centralização de capitais, dada a menor capacidade de sobrevivência das pequena e média empresas. Por outro lado, em períodos de prosperidade, há uma tendência à descentralização provocada por vários motivos, podendo-se assinalar os seguintes: o próprio processo de expansão motiva o reativamento de unidades produtivas antes estacionadas pela depressão; as grandes empresas tendem a descentralizar as suas atividades, ora com a criação de novas unidades, ora incentivando a criação de empresas que produzam complementando as suas atividades, o que ressalta, no capitalismo moderno, uma de suas características essenciais, que é uma intensa divisão social do trabalho. Este último ponto é de extrema relevância, pois a expansão da firma está condicionada à própria quantidade de capital que a mesma possui, bem como às dimensões do mercado para seus produtos;² ainda mais, quando se trata de economias subdesenvolvidas, em fase de industrialização, constata-se que os governos nacionais tendem a incentivar, através de subsídios e chamamentos do capital internacional, a formação de novas empresas. Embora estas se estruturam com padrões de acumulação oligopólicos, tendem a desestabilizar o nível de centralização com a promoção de uma concorrência mais intensa na economia. Desse modo, contribuem, se não para diminuir, pelo menos para estabilizar o poder de monopólio, tanto de um ramo particular como da indústria como um todo.

É preciso deixar claro, mesmo nessas economias menos desenvolvidas, que, para uma certa composição industrial, é mais provável que as maiores empresas, que expressam uma maior concentração produtiva, tendam, via de regra, a evidenciar uma maior centralização de capital. Isso, contudo, não impossibilita, quando se vê o processo dinâmico da atividade econômica, uma certa desestabilização daquele fenômeno, contribuindo positivamente para um decréscimo do grau de monopólio.

Outro elemento de real importância nesse processo é o chamado capital financeiro. Pelo fato de o mesmo poder atuar no sentido de modificar as decisões de investimento, retirando grande parte do excedente gerado nos vários extratos produtivos, inclusive das grandes empresas, impede ou limita, assim, a realização do “sobre-lucro”, o que, de certo modo, tende a amortecer o poder de monopólio. Nesse sentido, estamos admitindo a possibilidade de concorrência entre o capital industrial e o financeiro.

Desde que se admita que no capitalismo moderno o padrão de acumulação é generalizadamente oligopólico, pode-se concluir que a taxa de acumulação é, sobremaneira, mais alta que em condições concorrenciais, principalmente provocada por inserções e mudanças tecnológicas que aumentam a produtividade do trabalho, sem

² Esse ponto é discutido por Kalecki, mostrando inclusive que a firma mesmo tendo acesso ao mercado de capitais não o fará em toda a sua potencialidade, dadas as possibilidades de “risco crescente” que a expansão envolve. Ver Kalecki (1976, p.133-6).

que tais ganhos sejam transferidos para os preços na mesma proporção. Se admitido, por outro lado, que o processo de concentração é definido pela acumulação mais intensa de capital, vê-se como decorrência imediata uma expansão mais que normal da capacidade produtiva, dadas as condições de demanda efetiva.

Esse desequilíbrio entre o aumento da capacidade produtiva e o crescimento mais lento da demanda é crucial para a realização do sistema. Pois, nessas condições, espera-se que as indústrias operem condicionadas a uma determinada taxa de lucro, não necessariamente à máxima, decorrendo imediatamente, daí, que um grau bem mais alto de instabilidade, em especial no que se refere ao nível de emprego, será um elemento de grande evidência do processo dinâmico.

Ao mesmo tempo em que transparece nesse processo um elemento instável, principalmente relacionado às flutuações do emprego direto de mão-de-obra, emergem forças contrabalançadoras que podem possibilitar um funcionamento da economia a níveis politicamente toleráveis de produção e emprego. Como diz Sweezy: "(...) em condições de monopólio, a concorrência entre as grandes empresas não desaparece, sendo simplesmente deslocada do campo dos preços para o campo da promoção de vendas" (Sweezy, 1977, p.12-4). Portanto,

"(...) a concorrência em condições de monopólio gira em torno de um imenso esforço de vendas que, por seu turno, emprega uma vasta quantidade de mão-de-obra improdutivo. Todo o processo serve para ampliar a demanda efetiva por bens e serviços" (Sweezy, 1977, p.13).

Mesmo assim, esse esforço não é suficiente para estabilizar o sistema, entrando em cena o Estado que, conforme Sweezy, assegura a dinâmica da acumulação através de inversões em bem-estar social e/ou incremento à corrida armamentista (Sweezy, 1977, p.13). É forçoso reconhecer que, em determinadas situações, o Estado tem, também, assumido a função de produtor, principalmente naquelas áreas consideradas de interesse nacional, as quais requerem vultosos investimentos, impossibilitando, a curto prazo, a atuação do setor privado, e/ou envolvem problemas relativos à segurança nacional.

Mesmo assim, não se pode admitir que o processo de acumulação se realize de modo suave, pois subsistem, ainda, os elementos contraditórios do sistema que o conduz a flutuações em maior ou menor escala, dependendo das circunstâncias históricas do padrão de acumulação. Um desses elementos, que pode-se dizer contraditório, é a relação entre crescimento dos salários e produtividade.

Na seção seguinte, teremos oportunidade de discutir as relações entre salários e grau de monopólio. Contudo podemos antever que a influência do poder de monopólio sobre os salários reais e a parcela de salários é negativa. De sorte que não se pode aceitar que o grau de monopólio cresça indefinidamente; se assim ocorresse, haveria uma tendência permanente de o sistema encontrar-se em estado de estagnação. Pois esse crescimento ilimitado do grau de monopólio e a conseqüente queda da parcela de salários implicariam retração da demanda agregada, e o sistema teria que operar a níveis sempre crescentes de capacidade ociosa. Isso, por sua vez, o conduziria a níveis crescentes de desemprego, e, então, a economia entraria nesse círculo vicioso que a levaria a uma depressão absoluta, como resultante do seu próprio

mecanismo de funcionamento. Na realidade, a tendência à estagnação ocorre de maneira cíclica, e a economia capitalista tem mostrado capacidade de se recuperar das crises; tais recuperações, contudo, vêm apresentando outras distorções, principalmente aquelas de natureza inflacionária a par de um relativo desemprego.

É de se esperar, portanto, que as variações do grau de monopólio estejam condicionadas aos movimentos cíclicos da atividade econômica. Na medida em que aquelas variações estão condicionadas ao processo de centralização de capital, infere-se, daí, como o fez Kalecki (Kalecki, 1976, p.67), que as mesmas obedecem a um mecanismo anticíclico.

2 — O grau de monopólio e a parcela de salários

Na seção anterior, procuramos estabelecer alguns elementos básicos que permitiram um posicionamento quanto à natureza do funcionamento da economia moderna, chamando atenção para as variações do grau de monopólio no processo de acumulação de capital. Esta seção concentrar-se-á na exposição do esquema metodológico kaleckiano, que possibilita inter-relacionar o grau de monopólio e a parcela salarial.

Vários métodos têm sido propostos com o intuito de analisar as questões relativas ao poder de monopólio³ e à repartição da renda.⁴ Contudo deve-se ressaltar que todas essas formulações, mesmo as de inspiração keynesiana, se mostraram incapazes de relacionar, explicitamente, esses dois efeitos. É possível que essa deficiência resida, fundamentalmente, na determinação, obstinada, de se considerar, de modo implícito, uma separação entre produção e distribuição. Vale dizer, a natureza das relações de produção é isolada das características do padrão de acumulação que se definem historicamente. Visto assim, corre-se o risco de tratar o capital como simples instrumento de produção, esquecendo da sua característica também social, encerrando uma relação de propriedade.⁵ Conseqüentemente, os elementos monopolísticos do processo de acumulação são excluídos quando representam a própria tipicidade do sistema.

Como conceituamos, a característica essencial da empresa oligopolista é a habilidade que ela tem de administrar preços e de remanejar a capacidade produtiva

³ Para uma discussão desse ponto, vale a pena consultar (Rothschild, 1947; e Labini, 1964, p.33-69).

⁴ Um artigo, já clássico, sobre o problema da distribuição é o de Kaldor (s.d.). Nesse artigo, Kaldor analisa formulações alternativas de distribuição da renda, segundo Ricardo, Marx, os neoclássicos e por último elabora um paradigma, que ele admite, de concepção keynesiana. Vale consultar também o artigo de Pasinetti (1979).

⁵ Remete-se o leitor para um tratamento desse ponto ao excelente artigo de Bhaduri (1969).

diante de uma certa estrutura de custos de produção e de demanda. Em vista disso, é fácil deduzir as suas influências sobre o nível de emprego, a parcela de salários e os lucros. Como diz Kalecki:

“(. . .) as modificações do grau de monopólio são de importância decisiva não só para a distribuição de renda entre trabalhadores e capitalistas como também em alguns casos para a distribuição de renda capitalista” (Kalecki, 1976, p.68).

É claro que esse efeito de redistribuição, provocado pelas modificações do grau de monopólio, tem que ser qualificado diante de condições histórico-sociais específicas. Em recente artigo, Mainwaring (1977), utilizando-se do esquema de formação de preços sob condições de oligopólio, na visão kaleckiana e dentro do contexto da idéia de capital fixo de Sraffa (1977), conclui, basicamente, que a distribuição da renda depende do grau de monopólio, visto em termos de *markup*. Ainda mais, os efeitos imediatos de um aumento do grau de monopólio, no curto prazo, é uma queda dos salários reais, acompanhada *pari passu* ou de um aumento nos gastos de propaganda, ou de um aumento da capacidade ociosa, isto sob a suposição de que as firmas tendem a maximizar suas taxas de crescimento. A essas conclusões também chega Kalecki (1977, p.82-6) e ainda mais acrescenta quando mostra que os movimentos do salário real, diante do aumento ou diminuição da produção, dependem, em última instância, de duas forças tendenciais opostas, que se definem nos preços das matérias-primas com relação a salários e variações do grau de monopólio do seguinte modo: quando há um aumento de produção, dada a relativa inelasticidade da oferta de matérias-primas com relação à elasticidade da oferta de mão-de-obra, deverá ocorrer um aumento dos seus preços com relação a salários, e o grau de monopólio tenderá também a se reduzir; por outro lado, uma queda na produção implica uma redução dos preços das matérias-primas numa proporção maior que a queda de salários, e aí *pari passu* há um aumento do grau de monopólio. A intensidade dessas duas forças é que determinará as variações nos salários reais.⁶

Outro elemento que influirá decisivamente nos níveis de salários reais é a luta de classes, refletida principalmente pela capacidade de barganha dos sindicatos frente às adições aos custos diretos feitas pelas firmas ou indústrias (Kalecki, 1977a).⁷

Saindo do marco conceitual da existência de situação das firmas operando com um dado nível de capital fixo frente a modificações da demanda, Kalecki (1977, p.86-7) deduz que o progresso tecnológico reduzindo o custo do trabalho, para um dado nível de salário, conduz a uma queda de preços, atuando no sentido de aumentar os salários reais, embora de modo mais lento. Desse modo, conclui que

⁶ Mais adiante, discutiremos com maior detalhe essa afirmação.

⁷ Devemos ressaltar que Mainwaring (1977, p.678) também leva em consideração essas modificações de natureza exógena, que podem, no curto prazo, alterar o equilíbrio de forças, dependendo do poder dos sindicatos.

“(. . .) o movimento efetivo dos salários reais é resultante tanto da ação das mudanças conjunturais dos salários reais como de seu crescimento constante decorrente do progresso técnico” (Kalecki, 1977, p.86). É preciso se ter em conta que essa redução de preços, decorrente dos ganhos de produtividade, não necessariamente ocorre, ela depende, em última instância, do grau de intensidade da concorrência entre as firmas no sentido de ganhar mercados ou manter os já existentes, ou seja, do grau de monopólio da indústria. Assim, o ponto crucial a ser considerado é que, para se manter uma dada taxa de acumulação, é necessário que os ganhos de produtividade, resultantes do progresso técnico, possam ser incorporados aos salários, contudo numa proporção inferior à taxa de crescimento da mesma, deprimindo, desse modo, a parcela salarial.

O que se deduz, em resumo, do acima exposto é que sob condições de monopólio as variações tanto de salários reais como da parcela de salários e do emprego dependem de forma marcante do grau de monopólio. Ainda mais, não se pode desprezar um aspecto importante do desenvolvimento das forças produtivas, como a capacidade de organização e de barganha das classes trabalhadoras, que pode influir decisivamente para que as mudanças na centralização e concentração do capital não se realizem totalmente em seu desfavor. Com relação a esse ponto, Kalecki chega a uma conclusão contrária à formulação clássica de que um aumento dos salários reais somente pode se dar por uma queda no emprego e nos lucros. Assim, afirma que

“(. . .) um aumento salarial, refletindo um aumento do poder sindical, leva — contrariamente aos preceitos da economia clássica — a um acréscimo do emprego. E, inversamente, uma queda dos salários, refletindo um enfraquecimento do poder sindical, leva a um declínio do emprego” (Kalecki, 1977a, p.99).

E, mais adiante, conclui que a luta de classes, expressada nas reivindicações sindicais, pode afetar a distribuição da renda nacional, porém de modo bem diferente da formulação tradicional, a qual admite que uma elevação nos salários deprime os lucros. Na realidade, ele demonstra que

“(. . .) as mudanças que ocorrem na distribuição são (a) relacionadas com a generalizada concorrência imperfeita e o oligopólio no sistema capitalista, e (b) elas estão contidas em limites consideravelmente estreitos. Todavia, o processo cotidiano de reivindicação é um importante co-determinante da distribuição da renda nacional” (Kalecki, 1977a, p.100).

O que fazemos a seguir é uma exposição formal, no contexto de Kalecki,⁸ de um esquema de formação de preços e determinantes da parcela de salários no valor agregado da indústria.

⁸ Toda a exposição que segue está baseada em Kalecki (1976, p.61-87) e Allen & Unwin (1939).

2.1 – Determinação do preço e grau de monopólio

Para a determinação do preço da firma, consideram-se as seguintes hipóteses apriorísticas:

- H_1 – para um dado capital fixo, a firma opera com capacidade ociosa;
- H_2 – os custos diretos⁹ unitários são estáveis para a amplitude relevante de produção;
- H_3 – diante da incerteza, não se admite aqui que a firma recorra a alguma medida de maximização de lucros. Contudo opera no sentido de manutenção de pelo menos uma taxa mínima de lucros, considerada rentável para um dado nível de investimento, planejando a utilização da capacidade produtiva;
- H_4 – os custos indiretos não influenciam diretamente a formação dos preços.¹⁰

A hipótese H_1 não merece maiores comentários. Entretanto tem-se observado que, mesmo em períodos de prosperidade, as firmas têm operado com uma certa margem da capacidade ociosa, se não todas, mas pelo menos certos segmentos industriais considerados mais oligopolizados. Assim, pode-se considerar que as alterações de preços de produtos acabados são determinados, em maior escala, por alterações de custo do que propriamente por pressões de demanda, no curto prazo.

A hipótese H_2 tem sido admitida já com uma certa propriedade pelos economistas não ortodoxos e implica a suposição de que as firmas não operam com custos marginais crescentes numa faixa relevante de produção, mas sim que os custos marginais são estáveis, no curto prazo, até uma escala de produção que represente a plena utilização da capacidade, daí em diante eles se tornam crescentes.¹¹

No que se refere à hipótese H_3 , acreditamos ser plausível numa organização produtiva oligopolizada. Pois, desde que abandonemos a hipótese de existência de concorrência perfeita e de custos marginais crescentes pelo menos para uma faixa relevante de produção, podemos concluir que a manutenção de mercados e/ou criação de novos requerem um esquema de formação de preços da firma com uma certa flexibilidade que propicie certas margens de lucros consideradas permissíveis e

⁹ Aqui admitidos como a soma dos custos unitários de matérias-primas, salários e outras despesas ligadas diretamente à geração do produto. Para efeito da presente análise, considera-se como custos de matérias-primas todas as despesas diretas, excluídas as despesas com salários.

¹⁰ Essa hipótese admite, subjacentemente, que os custos indiretos permanecem mais ou menos estáveis às variações de produção. Esses custos são formados, basicamente, por impostos e taxas que não estão associados ao processo de comercialização, despesas com propaganda, encargos sociais, dentre outras despesas que não se ligam diretamente à geração do produto; portanto, constituem parte do excedente gerado que é transferido. Embora não se considere que esses custos tenham influência direta sobre os preços, como se verá mais adiante, eles podem exercer influência indireta.

¹¹ Para uma discussão pormenorizada desse ponto, ver Kalecki (1938, p.103-5) e Kalecki (1977, p.82-4).

que faz parte da própria política da empresa. Aqui, não excluimos a possibilidade de que, no longo prazo, a empresa venha a maximizar os lucros. Contudo é mais plausível que, no longo prazo, ela procure maximizar o seu crescimento, de tal modo que passe a controlar maiores fatias de mercado, o que implica, em regra geral, a diminuição dos riscos decorrentes de maior competitividade.

Adicionalmente, admitimos que a oferta de matérias-primas é relativamente inelástica, o que implica a afirmação de que as alterações dos preços das matérias-primas decorrem principalmente de modificações de demanda.

Agora, estamos em condições de estabelecer o modo de fixação de preços por uma determinada firma como enunciado por Kalecki. Em primeiro lugar, ao fixar o seu preço, a firma leva em consideração seus custos diretos unitários e, em segundo, os preços das outras firmas que produzem artigos similares. Desse modo, a firma opera tanto no sentido de tornar os seus produtos competitivos quanto no de marcar os seus preços com relação aos seus custos diretos unitários que lhe proporcione uma certa rentabilidade considerada permissível pela política administrativa da empresa. Essa proposição pode ser formalmente exposta do seguinte modo: se p é o preço do produto da firma, u seus custos diretos unitários e \bar{p} o preço médio¹² de todos os produtos considerados concorrentes, então o preço da firma é formado de acordo com a seguinte equação:

$$p = mu + n\bar{p} \quad (2.1.1)$$

Daí, decorre que m e n devem satisfazer às seguintes propriedades:

- i) m e n são parâmetros positivos e caracterizam a política de fixação de preços da empresa;
- ii) $n < 1$, pois, se $p = \bar{p}$, segue-se que $\bar{p} = \frac{m}{1-n}u$; e, portanto, \bar{p} será positivo se $n < 1$.

Observemos que, de acordo com o esquema de formação de preços acima, o preço p somente terá acréscimos na mesma proporção que os custos diretos unitários se \bar{p} aumenta na mesma proporção que u . Se \bar{p} sobe menos que u , o preço p também subirá menos.¹³

¹² Média ponderada dos preços de todas as firmas pelas respectivas produções, inclusive a da firma considerada. Definida assim, pode-se achar que existe uma circularidade na determinação de p . Ou seja, para determinar p , precisa-se conhecer p e, para se determinar p , precisa-se conhecer p . Na verdade, p definido do modo acima é apenas uma generalização algébrica sem implicações para o fato de que p é determinada pela firma como função dos seus custos diretos unitários e da média ponderada dos preços das outras firmas concorrentes.

¹³ De fato, da equação 2.1.1, tem-se que $\frac{\Delta p}{p} = \frac{m}{p} \frac{\Delta u}{u} + \frac{n}{p} \frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}}$.

Daí, segue-se que

$$\frac{\Delta p}{p} - \frac{\Delta u}{u} = \frac{n}{p} \bar{p} \left(\frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}} - \frac{\Delta u}{u} \right). \text{ Assim, se } \frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}} = \frac{\Delta u}{u}, \text{ então}$$

$$\frac{\Delta p}{p} = \frac{\Delta u}{u}; \text{ se } \frac{\Delta \bar{p}}{\bar{p}} < \frac{\Delta u}{u}, \text{ tem-se que } \frac{\Delta p}{p} < \frac{\Delta u}{u}$$

Os coeficientes m e n são de extrema relevância na interpretação da equação 2.1.1, pois, de acordo com as condições estabelecidas, eles se identificam com a política de formação de preços da firma e refletem, como diz Kalecki (Kalecki, 1976, p.63), o grau de monopólio da firma.

De fato, admitindo-se as hipóteses de elasticidade da oferta para os produtos da firma e de estabilidade dos custos diretos unitários para a amplitude relevante de produção, a equação 2.1.1 evidencia um mecanismo de formação de preços incompatível com o modelo de concorrência perfeita. Pois, se

“(. . .) predominassem as condições de concorrência perfeita, o excedente do preço p sobre os custos diretos unitários u levaria a firma a aumentar a produção até o ponto em que se eliminasse totalmente a capacidade ociosa. Assim, qualquer firma que ficasse no ramo chegaria a pleno emprego dos fatores de produção, sendo que o preço subiria até o nível em que se equilibrariam oferta e procura” (Kalecki, 1976, p.63).

Logo, diante da argumentação exposta, a conclusão a que se chega é que a relação p/u , ou seja, a razão entre preço e custos diretos, reflete o grau de monopólio da firma, pois, quanto mais se afaste o preço dos custos diretos unitários, menor será a possibilidade de a firma operar sob regime de concorrência perfeita.

De maneira mais formal, pode-se mostrar como os parâmetros m e n determinam o grau de monopólio. Para isso, considere-se a equação 2.1.1. do seguinte modo:

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u} \quad (2.1.2)$$

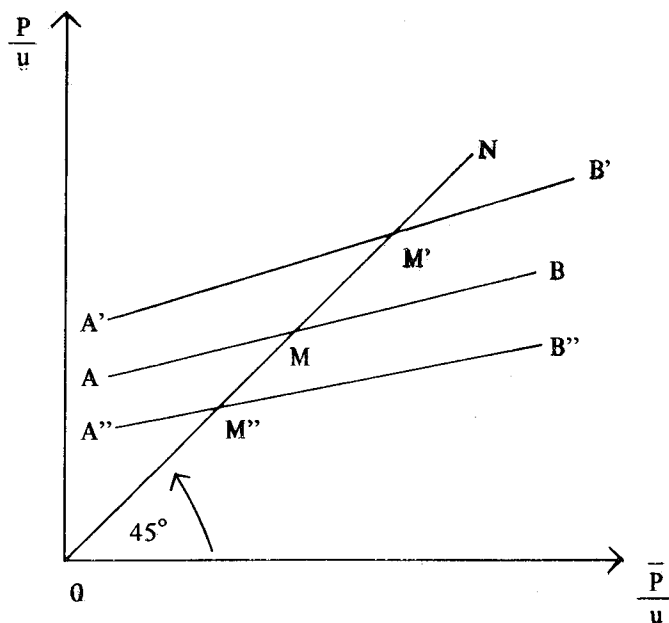
Assim, o que se espera é que com modificações em m e/ou n que desloquem a linha reta expressa por 2.1.2 para cima, para um dado \bar{p} e custo direto u , o preço p se elevará com relação a u , aumentando, assim, o grau de monopólio, em caso contrário ocorreria uma queda do grau de monopólio.¹⁴

Uma exposição gráfica da equação 2.1.2, como faz Kalecki, dá uma visão melhor das assertivas feitas. Assim, considera-se a Figura 1, a qual foi traçada tomando-

¹⁴ Kaldor (s.d., p.396) considera que definir grau de monopólio tão-somente como a relação entre preço e custo de matérias-primas é uma simples tautologia. Isso no sentido de que o excesso de preço sobre os custos unitários depende do grau de monopólio, e este é determinado pela extensão do *markup*, e o raciocínio faz-se em círculo. Contudo, como observa Mainwaring (1977, p.678), Riach (1971) “(. . .) demonstra convincentemente que o argumento não implica em tautologia, mas sim numa hipótese capaz de ser testada”. O argumento fundamenta-se principalmente no fato de que o “(. . .) conceito de poder de monopólio é definido independentemente do preço, mas o poder de monopólio manifesta-se em si na determinação do preço. O *markup* é então uma reflexão da extensão para o qual esta força independente é desenvolvida”. Sobre o mesmo ponto ver também a argumentação de Labini (1964, p.107).

se a linha reta de 45° , ou seja, a reta determinada pelos pontos em que $p/u = \bar{p}/u$. Ademais, é esboçada a família de retas determinada pela equação 2.1.2, quando se variam os parâmetros m e n .

Figura 1



Como se admite que $n < 1$, a inclinação da reta AB é menor que 45° . Sendo a posição de AB determinada exclusivamente por m e n , a sua interseção com a reta de 45° indica o grau de monopólio. Assim, se, por modificações de m e/ou n , a reta AB se desloca para $A'B'$, ocorrerá então um aumento do grau de monopólio; em caso contrário, se AB se desloca para $A''B''$, então ocorrerá uma queda no grau de monopólio.

Se considerarmos os pontos de interseção M' , M e M'' das retas $A'B'$, AB e $A''B''$, respectivamente, com a reta ON , tem-se que uma maior ou menor extensão do grau de monopólio será determinada pela distância (medida na abscissa a partir da origem O) do ponto de interseção. Sob essas condições, temos que:

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u} \quad (2.1.3)$$

$$e \quad \frac{p}{u} = \frac{\bar{p}}{u} \quad (2.1.4)$$

Assim, considerando-se a equação 2.1.3 e a restrição 2.1.4 segue-se que:

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{p}{u} \quad (2.1.5)$$

Donde deduzimos que:

$$\frac{p}{u} = \frac{m}{1-n} \quad (2.1.6)$$

O que vale dizer, que a abscissa do ponto de interseção é igual a $m/1-n$. Ora, mas como foi mostrado anteriormente, a magnitude da abscissa determina o grau de monopólio; portanto, as variações do grau de monopólio serão refletidas pelas variações de $m/1-n$.

A expressão 2.1.6 é de importância capital, pois ela indica a medida em que o *markup* reflete o grau de monopólio.¹⁵

Desde que o interesse maior, para os objetivos deste trabalho, se centre não na análise do poder de monopólio de uma firma particular, mas sim num dado setor ou ramo de indústria, o próximo passo consistirá em expor formalmente as relações necessárias a uma análise num nível maior de agregação.

Considere-se um dado setor ou ramo da indústria composto de r firmas que operam imperfeitamente, segundo as hipóteses $H_1 - H_4$, e formam os seus preços de acordo com o indicado pela expressão 2.1.1. Assim, a i -ésima firma ($i=1, 2, \dots, r$) formará o seu preço segundo a expressão:

$$p_i = m_i u_i + n_i \bar{p} \quad i=1, 2, \dots, r \quad (2.1.7)$$

Os parâmetros m_i e n_i , $i=1, 2, \dots, r$ indicam a política de fixação de preços da i -ésima firma e devem diferir de firma para firma.¹⁶

$$T_i p_i = \frac{m_i u_i T_i}{\sum_{i=1}^r u_i T_i} \left(\sum_{i=1}^r u_i T_i \right) + n_i T_i \bar{p} \quad (2.1.8)$$

¹⁵ Para uma melhor compreensão desse ponto, o leitor deve recorrer à interpretação exposta na obra de Kalecki (1976, p.63).

¹⁶ Kalecki utiliza-se de um esquema em que os coeficientes m e n são iguais para todas as firmas para mostrar como um novo equilíbrio de preços é atingido em consequência de modificações nos preços de matérias-primas e salários que alteram os custos diretos unitários (Kalecki, 1976, p.65).

Então, somando 2.1.8 e dividindo toda a expressão pela produção agregada, ou seja, $\sum_{i=1}^r T_i$, das r firmas, chega-se à conclusão de que o preço médio será dado

por:

$$\frac{\sum_{i=1}^r T_i p_i}{\sum_{i=1}^r T_i} = \frac{\sum_{i=1}^r m_i (u_i T_i)}{\sum_{i=1}^r u_i T_i} \cdot \frac{\sum_{i=1}^r u_i T_i}{\sum_{i=1}^r T_i} + \bar{p} \frac{\sum_{i=1}^r n_i T_i}{\sum_{i=1}^r T_i} \quad (2.1.9)$$

De modo que:

$$\bar{p} = \bar{m} \bar{u} + \bar{n} \bar{p} \quad (2.1.10)$$

ou equivalente

$$\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}} \bar{u} \quad (2.1.11)$$

Observe o leitor que a expressão 2.1.9 indica que as médias \bar{m} e \bar{n} dependem, respectivamente, do peso dos custos totais da firma no valor agregado dos custos totais e do peso da firma, em termos de produção, no valor agregado. Essas relações podem melhor ser vistas se a equação 2.1.11 é reescrita do seguinte modo:

$$\bar{p} = \frac{\sum_{i=1}^r m_i \lambda_i}{1 - \sum_{i=1}^r n_i \alpha_i} \bar{u} \quad (2.1.12)$$

onde:

$$\lambda_i = u_i T_i / \sum_{i=1}^r u_i T_i \quad (2.1.13)$$

$$\alpha_i = T_i / \sum_{i=1}^r T_i \quad (2.1.14)$$

Logo, as discrepâncias entre as médias de preços e os custos diretos unitários dependerão, sobremaneira, dos coeficientes λ_i e α_i . De modo que, se admitida uma determinada estrutura de custos para o ramo industrial e uma dada política de fixação de preços para cada firma, a média dos preços, \bar{p} , diferirá da média dos custos diretos unitários, \bar{u} , quanto mais cresçam para algumas firmas as participações efetivas na produção gerada no setor. Esse ponto é importante para a análise da predominância da maior firma, ou da firma líder (ou líderes), sobre a formação de preços de um dado ramo industrial. Contudo, quando se levam em consideração mudanças

na composição dos custos de cada firma, num processo dinâmico, de tal modo que os λ_i 's se alterem, e se são mantidas, em regra geral, as políticas de fixação de preços das firmas, então nada se pode afirmar quanto a que direcionamento tomará a relação do *markup*, mesmo se aceitando que ocorra um processo de concentração relativa.

Por outro lado, admitida a existência de uma firma típica no ramo industrial, de tal modo que os seus coeficientes m e n sejam iguais à média \bar{m} e \bar{n} respectivamente, pode-se considerar que o grau de monopólio do ramo é o mesmo daquela firma típica. Portanto, o grau de monopólio será determinado de modo análogo ao caso de uma firma, em geral, segundo a posição relativa da reta.

$$\frac{p}{u} = \bar{m} + \bar{n} \frac{\bar{p}}{n} \quad (2.1.15)$$

De modo que, considerando-se uma representação gráfica semelhante à Figura 1, tem-se que, dada a equação 2.1.15 sujeita à restrição,

$$\frac{p}{u} = \frac{\bar{p}}{u} \quad (2.1.16)$$

sendo o grau de monopólio tanto maior quanto maior for a relação $\bar{m}/1-\bar{n}$, que, de acordo com a expressão 2.1.11, pode ser expressa como uma relação de *markup*. Desse modo, o *markup* reflete o grau de monopólio e pode ser visto como a relação entre o valor da produção e o valor dos custos diretos de um dado ramo industrial.

Até o momento, temos considerado apenas as influências endógenas, decorrentes do mecanismo de formação de preços das firmas, sobre o grau de monopólio, refletidas nas variações do *markup*. Contudo, como tivemos oportunidade de discutir na seção 1, várias outras causas de natureza estruturais podem ter influência sobre o grau de monopólio. A seguir, apresentamos algumas mais importantes e que serão, de certo modo, suficientes para um melhor entendimento da relação entre o grau de monopólio e a natureza da organização industrial, referida a um dado padrão de acumulação de capital no contexto do capitalismo moderno.

Um dos primeiros elementos que transparece como causa passível de aumentar o grau de monopólio é a concentração industrial. Pela concentração industrial, as grandes empresas, no processo da atividade econômica, passam a responder por uma maior parcela da produção. Embora isso seja a justificativa, tal fato deve ser qualificado, como já deixamos claro antes. Em primeiro lugar, considerando uma dada organização industrial, existirá uma grande probabilidade de que as firmas maiores detenham um maior poder de monopólio; a dedução verifica-se pelo fato de a firma maior, via de regra, ter uma maior capacidade de: barganha no mercado de matérias-primas; acesso mais direto ao mercado financeiro; maior relação capital/trabalho; e melhor planejamento e organização da atividade produtiva. Esses elementos conjugados implicam redução sensível dos custos diretos unitários, e, ainda mais, dado o seu peso maior na produção do setor, é de se esperar que a grande fir-

ma exerça uma maior pressão sobre o preço médio dos produtos concorrentes e que, desse modo, a sua relação de *markup* seja relativamente mais alta no conjunto da indústria do ramo. Se, por outro lado, se analisa o processo dinâmico em que ocorrem mudanças da composição industrial, como já discutimos anteriormente, não necessariamente um aumento da concentração industrial conduzirá a um maior grau de monopólio; isso é quase certo, desde que ocorra uma concentração absoluta. Outrossim, se se considera um dado ramo industrial onde subsistem espaços vazios,¹⁷ pode-se admitir que mesmo a entrada de firmas maiores, ou o crescimento de algumas já existentes,¹⁸ eliminando algumas firmas menores, não necessariamente implica, com o decorrente acréscimo da concentração relativa, um aumento do grau de monopólio do setor ou conjunto da indústria. Ao contrário, pode-se até admitir que a concorrência se tornará mais acirrada, podendo, de certo modo, amortecer o poder de remarcação de preços por parte das firmas e, conseqüentemente, se não baixando, pelo menos estabilizando o grau de monopólio daquele ramo ou setor industrial. Contudo as empresas desse setor poderiam, se não todas, mas pelo menos algumas, organizar-se em cartéis ou *holding*, no sentido de protegerem os lucros.

Um segundo elemento que tem influência relevante nas variações do grau de monopólio é a propaganda conjugada à organização de vendas. Tomando-se em consideração que o objetivo primordial da publicidade é tanto criar novos hábitos de consumo quanto provocar mudanças nesses hábitos, o que de certo modo propicia um grau altíssimo de substituíbilidade entre produtos mais díspares, chega-se à conclusão imediata de que aquelas empresas que detêm maiores recursos investidos em propaganda e promoção obrigatoriamente detêm maior poder de monopólio, pois passarão a controlar maiores parcelas do mercado. Contudo essa é uma visão, em certa medida, bastante simplista, e o fenômeno deve ser melhor qualificado à luz de outras considerações. Em primeiro lugar, deve-se ter em conta que há um limite bem definido dentro da empresa para a expansão dos gastos em esforços de vendas. Isso se justifica levando-se em consideração que, no curto prazo, uma política de gastos nesse item mais que “normal” pode acarretar uma queda nas margens de lucros¹⁹ e afetar a taxa planejada de lucros, não compensando, portanto, os ganhos de novas parcelas do mercado. Assim, se admitirmos que a propaganda pode influenciar de maneira positiva o grau de monopólio das firmas, com uma tendência mais expressiva de favorecer as grandes firmas, não é menos verdade também que

¹⁷ Nesse sentido, as barreiras à entrada são de pouca intensidade, e estas podem ser rompidas tanto por políticas governamentais, que estimulam, através de subsídios, a implantação de firmas no setor, quanto pela própria entrada de grandes capitais que predominam sobre os já existentes.

¹⁸ Que pode se dar por aumento de utilização da capacidade.

¹⁹ Observemos que os gastos em propaganda constituem transferências de parcela do excedente gerado no processo produtivo e, portanto, constituem parcela dos custos indiretos.

há um limite bem definido para esse processo que, de certo modo, tende a atingir a trajetória para cima do grau de monopólio.

Outro fator, já discutido anteriormente, que pode exercer influência sobre o grau de monopólio, é a capacidade de barganha da classe operária através da organização sindical. É de se esperar que quanto maior seja a força dos sindicatos mais eles atuem no sentido de reduzir as discrepâncias entre salários e lucros, influenciando, negativamente, desse modo, nas realizações de margens de lucros que refletiriam um maior grau de monopólio.²⁰

Podemos enumerar outras causas que implicam modificação do grau de monopólio como, por exemplo: o controle de matérias-primas insubstituíveis no curto prazo e consideradas vitais (o petróleo é o exemplo mais conspícuo); e o resguardo de patentes, marcas e segredos industriais. Contudo acreditamos que esses casos, bem particulares, no capitalismo moderno, não têm significação decisiva quando se analisa a economia como um todo ou parte determinante dela, tal como a indústria manufatureira. Ressalvemos, contudo, que o controle de matérias-primas, digamos estratégicas, como o petróleo ou outra de similar significado para a economia, pode chegar a desestabilizar o sistema, se admitirmos a idéia de que o monopólio estratégico tem a capacidade de, num dado prazo, administrar preços numa maior intensidade que as demais firmas que utilizam aquele insumo considerado.

Discutiremos, a seguir, os efeitos que pode exercer o grau de monopólio sobre a parcela de salários; ou seja, verificaremos em que condições as alterações do grau de monopólio implicam modificações na distribuição da renda.²¹

2.2 – O grau de monopólio e a parcela salarial

Consideremos para um dado ramo industrial o seu valor adicionado, que pode ser medido como o valor de produção menos os custos de matérias-primas, por um lado, enquanto, por outro, pode ser visto como a soma de salários, lucros brutos e custos indiretos, ou seja:

$$Y = P - M = W + C_1 + L \quad (2.2.1)$$

²⁰ Já é mais ou menos consagrado, na literatura econômica tradicional, a idéia de que as organizações sindicais atuam como autênticas organizações monopolísticas no sentido do trabalho e que, portanto, as determinações de salários se fazem sob a égide de um monopólio bilateral. Não pretendemos, neste trabalho, discutir a validade dessa proposição; contudo somos de opinião que essas análises carecem da base histórica essencial que caracteriza o desenvolvimento das forças produtivas e que a luta de classes se constitui numa das expressões desse processo. Sobre este ponto de vista tradicional, ver, por exemplo, Johnston (1972).

²¹ A discussão que faremos estará, formalmente, adstrita a um ramo ou segmento industrial. Kalecki (1976, cap.2) generaliza os resultados para estudar a distribuição da renda nacional.

sendo:

Y = valor adicionado;
 P = valor da produção;
 M = custos das matérias-primas;
 W = folha de salários;
 L = lucro bruto;
 C_i = custos indiretos de produção.

De 2.2.1, segue-se que:

$$C_i + L = P - (W+M) \quad (2.2.2)$$

Reescrevendo de outro modo, temos:

$$C_i + L = \frac{P-(W+M)}{(W+M)} \cdot (W+M) = \left[\frac{P}{(W+M)} - 1 \right] (W+M) \quad (2.2.3)$$

Note-se que em 2.2.3 a relação $P/(W+M)$ é uma medida do *markup* e que doravante será representado por k . Daí, a expressão 2.2.2 ser reescrita como:

$$C_i + L = (k-1) (W+M) \quad (2.2.4)$$

A relação entre taxa de lucros e grau de monopólio pode ser deduzida de 2.2.4. De fato, para uma dada estrutura de capital fixo, as despesas com salários e matérias-primas, como definido anteriormente, constituem o investimento corrente ou o capital de giro. Assim, a taxa de lucros será dada pela expressão 2.2.5 seguinte, resultante da expressão 2.2.4 dividida em ambos os membros por $(W+M)$. Logo,

$$l = (k-1) - C_i/(M+W) \quad (2.2.5)$$

Desse modo, a taxa planejada de lucros varia na razão direta do grau de monopólio e na razão inversa da relação entre custos diretos e custos indiretos.

Esse é um resultado de extrema importância para a acumulação de capital. Ele expressa o resultado que permite visualizar um dado modo de estabelecimento da taxa planejada de lucros.

De acordo com a formulação kaleckiana, os custos indiretos não influenciam diretamente a determinação de preço, como ressaltamos anteriormente. Este é, em maior escala, determinado pela indução do *markup* sobre os custos diretos unitários, e estes são mais ou menos estáveis na amplitude relevante de produção, ou seja, até onde é mantida a capacidade ociosa na produção.

Assim, o nível de preços e de produção, no qual se supõe que os lucros e os custos indiretos atinjam o ponto mais elevado, é, concomitantemente, o nível que mais favorece os lucros (Kalecki, 1976, p.62). Esse resultado pode ser visto formalmente a partir da expressão 2.2.2, quando dividida pelo valor físico da produção (T).

Em símbolos, temos:

$$\frac{L + C_i}{T} = \frac{P - (W+M)}{T}$$

$$\frac{L + C_i}{T} = p - u \quad (2.2.6)$$

Ou seja, a diferença entre o preço p e u , o custo direto unitário, determinará a margem bruta de lucros; e, desde que admitamos que os custos indiretos se mantêm estáveis para os vários níveis de produção, os efeitos inflacionários, por adição do *markup*, beneficiarão os lucros.

Portanto, é de modo oblíquo que os custos indiretos influenciam a taxa de lucro. Da equação 2.2.5, verificamos que pode ocorrer uma retração da taxa de lucro, se os custos indiretos com relação aos custos diretos começarem a aumentar, desde que se mantenha o grau de monopólio, e, conseqüentemente, o *markup*. Por exemplo, um aumento significativo das taxas de juros pode redundar em retração das taxas de lucro, se não ocorrerem aumentos do grau de monopólio. Nessa situação, poderia ter lugar uma alta generalizada de preços como forma de proteger os lucros.

Vejamos agora como o grau de monopólio influencia a parcela de salários no valor agregado da indústria.

Por definição, a parcela relativa de salários é dada pela relação:

$$w = \frac{W}{Y} \quad (2.2.6)$$

Mas, de acordo com 2.2.1, o valor agregado é igual à soma dos lucros, salários e custos indiretos. Portanto, a expressão 2.2.6 pode ser reescrita como:

$$w = \frac{W}{W + L + C_i} \quad (2.2.7)$$

Ademais, tem-se de 2.2.4 que $L + C_i = (k-1) (W+M)$ e, portanto, segue-se que 2.2.7 assume a forma:

$$w = \frac{W}{W + (k-1) (W+M)} \quad (2.2.8)$$

ou equivalente

$$w = \frac{1}{1 + (k-1) (1+j)} \quad (2.2.9)$$

onde $j = \frac{M}{W}$ expressa uma relação entre os custos variáveis de matérias-primas e salários, que doravante será denominada “relação custos variáveis”.

A expressão 2.2.9 estabelece a relação fundamental entre a parcela relativa de salários e o grau de monopólio. Outrossim, verifica-se também que, afora o grau de monopólio, a “relação custos variáveis” intervém como fator determinante da parcela de salários.

Neste ponto, faremos uma pequena digressão para intentar uma explicação que justifique as variações da “relação custos variáveis” no contexto da organização funcional da firma moderna.

Primeiro, à medida que cresce, a firma é obrigada, via de regra, a estabelecer um sistema de planejamento e organização interna da produção, exercitando uma divisão mais intensa do trabalho, conjugada a uma utilização mais eficiente da maquinaria, através do emprego de mão-de-obra mais qualificada. O resultado desse processo é a obtenção de maiores níveis de produtividade da mão-de-obra e uso mais eficiente das matérias-primas empregadas na elaboração do produto, minimizando, assim, os riscos de desperdícios. Segundo, deve-se ter em mente que a maior firma tem maior capacidade de barganha no mercado de matérias-primas, em decorrência do maior volume de suas compras, o que faz com que seus custos de matérias-primas por unidade de produção sejam mais baixos, em geral, comparativamente a uma firma menor que utilize os mesmos materiais. Ademais, a utilização em maior proporção de mão-de-obra mais especializada em todos os níveis faz com que os custos da mão-de-obra por unidade devam crescer à medida que cresce a firma. Portanto, essas variáveis devem se combinar de tal modo que impliquem “relações custos variáveis” mais baixas para as maiores firmas.

Podemos concluir, assim, que, para uma dada composição industrial, que implica um nível específico de concentração relativa, as variações do grau de monopólio, refletidas na magnitude do *markup*, fazem-se no mesmo sentido das variações do tamanho da firma. Por outro lado, na medida em que aumenta o tamanho das firmas e, conseqüentemente, se intensificam as economias de escala no uso dos materiais *pari passu* a uma utilização mais extensa de mão-de-obra especializada, deve ocorrer uma queda na “relação custos variáveis”. Portanto, as modificações da parcela de salários no valor agregado do ramo de indústria em consideração dependerá, em última instância, da intensidade de variação daquelas duas forças contrárias. Daí, pode-se inferir de imediato que um aumento do grau de monopólio não necessariamente implica uma queda da parcela relativa dos salários.

Observemos que a argumentação se refere a uma situação estática, onde se consideram uma composição industrial específica e um dado conjunto de elementos estruturais bem definidos historicamente. Contudo, quando admitimos, num processo dinâmico, mudanças naquela composição, ou seja, quando, para um dado ramo industrial, ocorrem modificações no que se refere ao número, tamanho, participação em termos de geração de produto no valor agregado e composição dos custos para as várias firmas que o compõem e, ainda mais, modificações ligadas aos aspectos cíclicos do crescimento econômico, então as conclusões não são tão imediatas quanto as que chegamos anteriormente, carecendo de algumas qualificações adicionais.

Como já vimos, o comportamento tendencial do grau de monopólio é de natureza anticíclica, ou seja, ele tende a aumentar nos períodos de retração da atividade econômica e a diminuir nos períodos de expansão daquela atividade. Ademais, se admitimos que os preços das matérias-primas são mais suscetíveis às flutuações cíclicas que aos salários, é de se esperar que a “relação custos variáveis” tenda a cair nos períodos de retração da atividade econômica e a se elevar nos períodos de recuperação daquela atividade. Portanto, quando se leva em consideração o processo de crescimento econômico, as expectativas de comportamento tendencial da parcela relativa de salários dependerão, na ótica do marco formal que estamos considerando, da inter-relação de duas forças que tendencialmente atuam em sentidos opostos; e, logo, as modificações da parcela de salários dependerão da intensidade dessas duas forças. Esta, na realidade, constitui a base da argumentação kaleckiana, de estabilidade da parcela salarial no decorrer do ciclo econômico.

Por fim, cabe assinalar um ponto que é de importância vital no raciocínio kaleckiano e que diz respeito à luta de classes na determinação da distribuição da renda *vis-à-vis* às variações do grau de monopólio. Sem dúvida, tal raciocínio desenvolve-se admitindo liberdade de manifestação reivindicatória dos trabalhadores, culminando numa estabilidade da parcela salarial no decurso do ciclo econômico. Daí deriva-se o papel relativamente passivo do consumo dos trabalhadores na determinação da demanda agregada. Ou seja, desde que os “fatores de distribuição” exibidos na equação 2.2.7 atuem de modo a estabilizar a parcela salarial no decurso do ciclo econômico, o consumo dos trabalhadores será também estável (Kalecki, 1976, cap.3).

A equação 2.2.7 não perde, porém, a generalidade, quando admitimos a não-existência de liberdade sindical, ou de organizações sindicais consistentes, para fazer frente às reivindicações dos trabalhadores. Todavia, agora, a interpretação deve ser feita de modo diferente. Observemos que a “relação custos variáveis” deve ser vista como tendo o salário, por unidade de produto, uma maior rigidez que em condições de força reivindicatória dos sindicatos. Desse modo, pode acontecer que a alta do grau de monopólio seja bem maior, proporcionalmente, que a baixa da “relação custos variáveis” na depressão e que a baixa do grau de monopolização seja proporcionalmente menor no período expansivo. O fato é que, nessas circunstâncias, a parcela salarial poderá apresentar uma tendência nitidamente decrescente.

Bibliografia

- ALLEN & UNWIN (1939). The distribution of the national income. In: _____. *Essays in theory of economics fluctuations*. (s.n.t.). p.13-41.
- BHADURI, A. (1969). Do significado da recente controvérsia sobre a teoria do capital: uma visão marxista. *The Economic Journal*, 79:32-9.
- JOHNSTON, J. (1972). A model of wage determination under bilateral monopoly. *The Economic Journal*, 82:837-52.

- KALDOR, N. (s.d.). Alternative theories of distribution. **The Review of Economic Studies**, 23(2):83-100.
- KALECKI, Michal (1938). The determinants of distribution of the national income. **Econométrica**, 6(2):97-112.
- (1977a). Luta de classe e distribuição da renda nacional. In: —. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo, Hucitec. p.92-101.
- (1977). Salários nominais e reais. In: —. **Crescimento e ciclo das economias capitalistas**. São Paulo, Hucitec. p.71-91.
- (1976). **Teoria da dinâmica econômica**. São Paulo, Abril Cultural.
- LABINI, P. S. (1964). **Oligopólio e progresso técnico**. /s.1./ Oikos-tau.
- MAINWARING, L. (1977). Monopoly power, income distribution and price determination. **Kiklos**, (30):675-90.
- MARX, Karl (1971). **O capital**. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira. Liv.1/5, pt.2, cap.23.
- PASINETTI, L. (1979). Da dinâmica econômica clássica à keynesiana. In: **CRES-CIMENTO e distribuição de renda: ensaios da teoria econômica**. Rio de Janeiro, Zahar. p.105-25.
- ROTHSCHILD, K. W. (1947). Price theory and oligopoly. **The Economic Journal**, 62:299-320.
- SRAFFA, P. (1952). The laws of returns under competitive conditions. In: STIGLER, G. J. & BOULDING, K. E. **Readings in price theory**. Chicago, Irwin. p.180-97.
- (1977). **Produção de mercadorias por meio de mercadorias: prelúdio a uma crítica da teoria econômica**. Rio de Janeiro, Zahar.
- SWEEZY, P. M. (1977). **Capitalismo moderno**. Rio de Janeiro, Graal.

Abstract

The goal of this article is to analyse the connection between degree of monopoly and income distribution based on kaleckian theory. In this sense, it focuses on how the degree of monopoly affects the income distribution among capitalists and between capitalists and workers. It could not be inferred any significant result from the idealistics formulations of the problem. However, the conditions under which there are transfer of income either among capitalists or between capitalists and workers are differentiated, in some specific phase of the economic cycle, by: a) the structure of the market and the degree of competition; b) the bargaining power of the workers.